

Jahresbericht 2013  
Verbinden. Verstehen. Vertrauen.



Angela Weitkamp  
Kundenberaterin der Sparkasse Herford

Stefanie Knitt  
Kundin der Sparkasse Herford

[WWW.SPARKASSE-HERFORD.DE](http://WWW.SPARKASSE-HERFORD.DE)

# Jahresbericht 2013

- 04 In Verbundenheit: Sparkasse Herford
- 06 Menschen verstehen
- 08 Gute Stimmung

---

## **SPARKASSE HERFORD – DER FINANZPARTNER**

- 12 Nerv getroffen
- 14 „I like“
- 15 Hand in Hand
- 16 Stadt, Land, Fluss
- 18 SEPA – die Schreckliche?
- 20 Mit Laib und Seele
- 21 „Wir verstehen uns“
- 22 Erwachsen werden
- 23 Meine Finanzen
- 24 Denim forever

---

## **SPARKASSE HERFORD – DAS GESELLSCHAFTLICHE ENGAGEMENT**

- 28 Leuchtturm Nummer eins
- 30 Gut für alle
- 31 „Aus der Krise an die Spitze“

---

## **SPARKASSE HERFORD – DIE GESCHÄFTSZAHLEN**

- 34 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Jahr 2013
- 35 Geschäftsentwicklung der Sparkasse Herford im Jahr 2013
- 37 Bericht des Verwaltungsrates
- 38 Verwaltungsrat
- 39 Vorstand
- 40 Zahlen zum 31. Dezember 2013
- 42 Gewinne und Verluste 2013
- 44 Impressum

*Der Jahresabschluss in der gesetzlichen Form wird im Bundesanzeiger ([www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de)) offengelegt. Die englischsprachige Fassung der Texte zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und zur Geschäftsentwicklung sowie zur Bilanz und zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung 2013 finden Sie im Internet unter [www.sparkasse-herford.de](http://www.sparkasse-herford.de).*

# In Verbundenheit: Sparkasse Herford

Zwei junge Frauen stehen gemeinsam vor dem Rathaus der Stadt Herford – auf kecke Weise verbunden an ihren Haaren. „Was soll das?“, werden Sie sich fragen. Aber so amüsant dieses Foto auch wirken mag, so sehr versinnbildlicht es die Verbundenheit der Sparkasse Herford mit den Menschen und unserer Region. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verstehen ihre Kunden nicht nur, sie sind eng mit ihnen verflochten. Sie erleben, fiebern, lachen und weinen auch mit ihnen – sie gehen mit ihnen durch dick und dünn. Es verbindet sie weit mehr als nur die Geschäftsebene.

Der eine oder andere von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, hat vielleicht in den vergangenen ein, zwei Jahren gehört, dass das Wort Bürgersparkasse bei uns Einzugs gehalten hat. Im Kern bedeutet dieser Begriff genau das, was er verspricht: nämlich, dass wir uns als Sparkasse weiter auf unsere Kunden zubewegen. Wir haben damit bereits vor einem guten Jahr begonnen, indem wir uns von der alten Aufteilung unseres Geschäftsgebietes verabschiedet und fünf Regionalbereiche abgesteckt haben.

Dadurch sind wir nun noch präsenter vor Ort, als wir das vorher schon waren. Wir sind noch offener für die Anliegen unserer Kunden geworden – das haben uns viele von Ihnen bereits erfreulicherweise gespiegelt. Und wir können unsere Entscheidungen noch schneller treffen. Denn einige der Kompetenzen, die früher in den Führungsebenen in Herford gebündelt waren, sind nun auf die Direktoren der Regionalbereiche übergegangen.

Ein ganz besonderer Dank gilt unserem ehemaligen Vorstandskollegen Peter Mausolf, der uns auf diesem Weg sehr engagiert begleitet und mehr als 20 Jahre zum Erfolg unserer Sparkasse beigetragen hat.

Mit diesen Änderungen sind wir unseren Kunden und der Region heute also noch enger verbunden. Wie das im Einzelnen aussieht, erfahren Sie in den Beiträgen unseres Jahresberichts 2013 sozusagen aus erster Hand. Denn darin kommen nicht nur wir, sondern auch unsere Kunden zu Wort.

Wir wünschen Ihnen eine informative und anregende Lektüre,

der Vorstand

Peter Becker

Kay Hoffmann

Horst Prüßmeier



**Horst Prüßmeier, Peter Becker, Kay Hoffmann**

*„Wir nehmen unsere Kunden und ihre Bedürfnisse ernst!“*

**Peter Becker,**  
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Herford,  
im Kundengespräch



# Menschen verstehen

**Der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Herford, Peter Becker, spricht über die Rolle seines Instituts für die Menschen, die Wirtschaft und die Region – sowie über Tradition und Aufbruch.**

**← Herr Becker, was bedeutet Nähe für den Vorstandsvorsitzenden einer Sparkasse?**

→ **Peter Becker (PB):** Da unterscheide ich mich wohl kaum von anderen: Nähe bedeutet für mich Vertrautheit, Zuneigung, Geborgenheit, Verständnis und Verlässlichkeit. Gerade in unserer heutigen zur Anonymität neigenden Gesellschaft gewinnt Nähe einen ganz besonderen Stellenwert.

**← Was heißt Nähe für die Sparkasse Herford und was bedeutet sie für die Kunden?**

→ **PB:** Nähe zum Kunden verstehen wir zum einen wörtlich. Wir bieten ihnen mit unseren vielen Filialen den direkten flächendeckenden Zugang im gesamten Kreisgebiet. Viel wichtiger ist uns aber die menschliche Nähe: Wir kennen unsere Kunden, ihre Bedürfnisse, ihre Sorgen, da wir ihnen zuhören. Wir sind gemeinsam im Kreis Herford verwurzelt. Unsere Kunden können uns vertrauen. Durch diese Nähe, die unsere Mitarbeiter vorleben, bieten wir unseren Kunden ein Stück finanzieller Geborgenheit.

**← Sie haben vor einiger Zeit die Maxime „Unser Herz schlägt hier“ vorgegeben. Wie setzt die Sparkasse Herford sie mittlerweile um?**

→ **PB:** Indem wir sie mittels konkreter Garantien mit Leben füllen: So garantieren wir bei Privatkrediten eine Entscheidung innerhalb von 30 Minuten, andernfalls übernehmen wir die erste Zinsrate. Bei Krediten für Konsumzwecke geben wir eine Festzins- und kostenfreie Sondertilgungsgarantie. Und seit Oktober 2013 bieten wir im Rahmen einer Baufinanzierung eine im Kreis Herford exklusive Leistung: die Immobilien-Wertschutzgarantie – ohne Aufpreis für unsere Kunden. Sie sichert für die Laufzeit von fünf Jahren nach Kauf oder Bau einer Immobilie einen Wertverlust von bis zu 35.000 Euro ab.

**← Immer öfter fällt der Begriff „Bürgersparkasse“. Wie gestaltet er sich in der Realität?**

→ **PB:** Wir verstehen „Bürgersparkasse“ in zweierlei Hinsicht. Zum einen möchten wir als Motor der Region die Menschen in unsere wirtschaftlichen, aber auch sozialen Engagements miteinbeziehen. Exemplarisch für das soziale Engagement ist die Gründung einer Stiftung für Bürger im Kreis Herford, die wir als Gründungstifterin ins Leben gerufen haben. Alle Einwohner des Kreises sind aufgerufen, sich durch Spenden oder Zustiftungen an der sozialen Gestaltung des Kreises Herford zu beteiligen. „Bürgersparkasse“ hat aber noch eine zweite Komponente: Bereits jetzt engagieren sich viele Kollegen

ehrenamtlich in zahlreichen Vereinen. Diese lobenswerte und in Zeiten immer knapper werdender öffentlicher Haushalte absolut notwendige Mitarbeit haben wir bereits 2013 mit einer Spende von 39.000 Euro unterstützt. Selbstverständlich werden wir auch in Zukunft unsere Kollegen diesbezüglich fördern und fördern.

Und um unsere Kunden stärker in unser wirtschaftliches Engagement einzubinden, werden wir in Zukunft regelmäßig Kundendialoge durchführen.

**← Sie haben zum Ende des Jahres 2012 Regionalbereiche eingeführt. Warum? Was ist der Vorteil für Ihre Kunden?**

→ **PB:** Wir geben der Sparkasse Herford durch die fünf Regionalbereiche mit ihren Regionaldirektoren, Filialleitern, Beratern und Servicekräften ein Gesicht. Unsere Kollegen vor Ort besitzen die Kompetenz, unsere Garantien auch mit Leben zu füllen. So sind Entscheidungen deutlich schneller geworden. Auch hier wurde die soziale Verantwortung der Sparkasse nicht vergessen. Denn die Regionaldirektoren verfügen nun über direkten Zugriff auf Spendenbudgets, die sie in ihrer Umgebung nach eigener Entscheidung vergeben können.

**← Wie definieren Sie nach den vorgenommenen Veränderungen die Marke Sparkasse Herford?**

→ **PB:** Unsere Marke war, ist und bleibt eine Traditionsmarke. Sie steht für Kompetenz, Verlässlichkeit, Kundennähe und Engagement in der Region. Sie ist aber nicht verstaubt, sondern steht frisch poliert auch für Schnelligkeit, Flexibilität, Modernität und Zukunftsorientierung.

**← Noch ein Blick in die Zukunft: Welche Prognose geben Sie für die Geschäftsentwicklung Ihres Instituts ab?**

→ **PB:** Nach wie vor belastet uns die andauernde Niedrigzinsphase, aufgrund derer unsere Erträge rückläufig sein werden. Daher blicken wir nicht ganz ohne Sorge nach vorne. Aber wir begegnen dieser Entwicklung mit nachhaltigen Entscheidungen, die vor allem unsere Beratungskompetenz in den Vordergrund stellen. Wir sind davon überzeugt, dass bedarfsgerechte Dienstleistungen und Angebote der Königsweg in unserer Kernkompetenz von Finanzierung und Geldanlage sind. Als einer der großen Arbeitgeber in der Region und gleichzeitig Marktführer blickt die Sparkasse Herford unter dem Strich zweifellos in eine stabile Zukunft.

# Gute Stimmung

**Die Lage in und um Herford ist deutlich besser, als viele Menschen in der Region anerkennen möchten. Nicht umsonst sind wir Ostwestfalen dafür bekannt, dass wir viel lieber etwas zerpflücken, als dass wir uns in Lobhudeleien ergehen. Aber dafür sind wir hier zurzeit ziemlich gut drauf.**

**Von Oliver Flaskämper,**  
Gründer und Vorstand der Priority AG sowie  
der Bitcoin Deutschland AG

Auch wenn die Zukunft nur bedingt berechenbar ist, sollten wir versuchen, sie möglichst gut vorzubereiten. Denn mit dem Gefühl der Sicherheit lebt man besser. Sie gibt uns Unabhängigkeit und Schutz zugleich. Das gilt meiner Meinung nach nicht nur für uns als Individuen. Gerade in der Gemeinschaft ist es wichtig, auf eventuelle Entwicklungen vorbereitet zu sein. Denn Menschen brauchen Orientierung. Eine orientierungslose Gesellschaft endet schnell im Chaos.

Die Situation hier vor Ort ist eher das Gegenteil von Chaos. Sie ist stabil und auf Wachstum ausgerichtet. Natürlich leben wir mit einigen wirtschaftlichen Herausforderungen. Aber die meisten von uns können sich eines gehobenen Lebensstandards erfreuen und neben ihrer täglichen Arbeit die Schönheiten des Daseins genießen. Oft höre ich Kritik an politischen Entscheidungen oder wirtschaftlichen Entwicklungen und denke, dass diese Kritik über das Ziel hinausschießt. Dabei ist Kritik per se nichts Falsches. Im Gegenteil: Sie kann zu Austausch, Kreativität und Engagement führen. Das haben wir am Beispiel der ehemaligen britischen Kasernen gesehen. Die anhaltende Kritik aus der Bevölkerung hat dazu geführt, dass die Politik die Bürger bei der Umgestaltung und der Entscheidung über ihre neue Nutzung verstärkt mit ins Boot genommen hat. Aber: Kritik sollte auch nicht den Bezug zur Realität verlieren. Und soweit ich das beurteilen kann, steht unsere Region weitaus besser da, als viele Menschen wahrnehmen möchten. Ich denke, wir haben

*„Die Sparkasse  
Herford ist der  
Motor der Region.“*

guten Grund optimistisch zu sein. Denn wir haben hier einen starken Wirtschaftsstandort mit einer ganzen Reihe herausragender Unternehmen, sowohl in den traditionellen als auch in den neueren Wirtschaftszweigen. Mit ihnen können wir in der Region eigene Akzente setzen. Wir sind keine Schlafstadt von Bielefeld, und das sollten wir auch nicht werden. Mit den hier etablierten Netzwerken gelingt es uns immer wieder aufs Neue, unseren Standort zu verbessern, neue Unternehmen anzusiedeln und weitere Arbeitsplätze zu schaffen. Gerade in unseren mittelständischen, meist familiengeführten Unternehmen herrscht neben ihrer wirtschaftlichen Innovativität und dem über die Jahre erworbenen Können und Know-how eine Qualität, die ich an anderen Standorten vermisse: Loyalität. Hier kündigt niemand unvermittelt, nur weil die Firma zwei Straßen weiter einhundert Euro mehr bietet. Diese Treue erlebe ich auch andersrum: Die meisten Arbeitgeber kennen nicht nur ihre Angestellten, sondern auch deren familiäre Situation. Sie überlegen es sich zweimal, bevor sie einen Familienvater oder eine Mutter entlassen. Die Menschen hier sind kritisch, manches Mal sicherlich auch im Umgang miteinander. Aber sie halten zusammen.

All das gibt in der Summe Sicherheit und Orientierung. Einer der wichtigsten Faktoren für unsere Sicherheit, der gerne übersehen wird, ist die Sparkasse Herford. Sie ist unser Finanzpartner mit der bald 170-jährigen Verwurzelung in der Region, mit einer Erfahrung in Finanzangelegenheiten und allen anderen Wirtschaftsfragen, die sonst kein Kreditinstitut vor Ort vorweisen kann.

Die Sparkasse Herford steht seit 17 Jahren zu mir und meinen Unternehmen, egal ob es nach oben oder nach unten geht. Und ich weiß, dass das bei den anderen Unternehmen ebenso der Fall ist. Sie ist hier der Fels in der Brandung. Und obwohl Sparkassen gemeinhin den Ruf haben, etwas zu konservativ zu sein, manche benutzen gar den Begriff „verstaubt“, kann ich nur sagen, dass die Sparkasse Herford ein mutiges Kreditinstitut ist! Ein Finanzpartner, der auch bereit ist, neue Wege zu gehen und neuen Geschäftsmodellen eine Chance zu geben. Das rechne ich der Sparkasse hoch an, weil es in der heutigen Bankenwelt nicht selbstverständlich ist.

Nicht nur wir, die jungen Internetunternehmen, sondern die ganze Wirtschaft, die Unternehmen aller Branchen, profitieren von der Nähe der Sparkasse Herford. Sie sitzt mit uns allen in einem Boot und ist untrennbar mit uns verbunden. Die Erfolge in der Region sind auch die Erfolge der Sparkasse Herford und vom jährlichen Erfolg der Sparkasse Herford profitiert die ganze Region. Durch ihre Verwurzelung mit der Region hat die Sparkasse Herford gegenüber Geschäftsbanken einen klaren Vorteil.

Auf ihre Verankerung können wir alle vertrauen, und ihren Mut sollten wir uns zu eigen machen. Denn man muss Mut haben – auch zu Fehlern. Kein Kind kann laufen lernen ohne zu fallen. Die Region Herford trägt es in sich, noch viel stärker zu werden und neue Wege zu gehen. Wir alle dürfen es uns erlauben, optimistisch und manchmal auch etwas verrückt zu sein. Dann werden wir noch viel mehr erreichen und nicht nur in Ostwestfalen, sondern auch bundesweit auf uns aufmerksam machen. Von dieser Region ist noch viel zu erwarten, sonst würde ich hier sicherlich nicht weiter investieren. Denn eigentlich ist die Stimmung hier ziemlich gut.



**Oliver Flaskämper,**  
Gründer und Vorstand der Priority AG sowie  
der Bitcoin Deutschland AG



**Ludger Spors-Schroedter,**  
Facharzt für Chirurgie und  
Kunde der Sparkasse Herford

*„Für unsere Kunden sind wir am Puls der Zeit!“*

Kerstin Schewe,  
Kundenberaterin im Bereich Heilberufe  
der Sparkasse Herford



# Nerv getroffen



**Kerstin Schewe** zusammen mit **Ludger Spors-Schroedter** und seiner Frau, der Allgemeinmedizinerin **Ute Schroedter**, in ihren neuen Praxisräumen

**Zuvorkommende Mitarbeiter, eine angenehme Atmosphäre und zwei gewissenhafte, freundliche Mediziner, denen das Wohl ihrer Patientinnen und Patienten am Herzen liegt. So sehe doch nur das Ideal einer Arztpraxis aus, hört man immer öfter, so etwas gebe es gar nicht mehr. Gibt es aber doch! Zum Beispiel im Ärzte-Gesundheitshaus in der Heidestraße in Herford: Dort haben die Allgemeinmedizinerin Ute Schroedter und ihr Mann, der Unfallchirurg Ludger Spors-Schroedter, seit drei Monaten ihre Praxisgemeinschaft. „Gesundheit ist das höchste Gut“, sagt Ludger Spors-Schroedter, „das darf man niemals vergessen. Wir haben unsere Praxis so eingerichtet, dass dieser Aspekt in jeder Hinsicht im Mittelpunkt steht und bei unseren Patientinnen und Patienten ein gutes Gefühl auslöst.“**

„Meine Frau und ich hatten uns schon 2004 niedergelassen, aber in getrennten Praxen“, erzählt der Mediziner. „Dann haben wir vor einigen Jahren überlegt, uns etwas Neues zu suchen und die beiden Praxen zu verbinden. Dabei bekamen wir ganz unverhofft Unterstützung von der Sparkasse Herford. Ich bin da zwar schon seit 1991 Privatkunde, aber ich wusste nicht, dass die Sparkasse mehr oder weniger zur selben Zeit eine eigene Abteilung für unsere Branche gegründet hat.“ Als seine Frau und er dann die neue Praxis und den Umzug finanzieren mussten, habe das Angebot und die Betreuung des Instituts so gut gepasst, dass daraus eine neue geschäftliche Verbindung entstanden sei. „Wir sind dann sogar ganz zur Sparkasse Herford gewechselt und haben unsere Konten bei unserer ehemaligen Hausbank gekündigt.“

Was den beiden Ärzten besonders gut gefällt, sei das „offene Ohr“, wie Ludger Spors-Schroedter es bezeichnet, das ihre Kundenberaterin von der Sparkasse Herford, Kerstin Schewe, für sie gehabt habe – und auch jetzt immer noch für sie habe. „In den medizinischen Berufen gibt es nun einmal ganz spezielle Modalitäten und Anforderungen, die man berücksichtigen muss, wie etwa die verzögerten Zahlungen. Und es ist wichtig, dass ein Kreditinstitut damit dementsprechend umzugehen weiß“, erklärt er. Frau Schewe habe das von Anfang an bedacht und seine Frau und ihn auch bei dem ganzen Prozess der Praxiszusammenlegung sehr professionell begleitet. „Eine Bank muss einfach wissen, welche Anforderungen die Heilberufe mit sich bringen, sonst braucht man Kunden in dieser Branche erst gar nicht zu betreuen“, sagt er nachdrücklich.

Für Kerstin Schewe gestaltet sich die Arbeit mit dem Ärzteehepaar sehr spannend. „Ärzte müssen ihre Patienten nicht nur gründlich behandeln, sondern auch nach bestem Wissen und Gewissen beraten. Gerade bei einem so verantwortungsvollen Beruf ist es unerlässlich, dass sie einen Finanzpartner haben, der kontinuierlich für sie vor Ort ist und sie rundum betreuen kann.“ Diese Anforderungen erfülle die Sparkasse Herford mit dem im August 2011 gegründeten Bereich Heilberufe. „Schlüssel für die Zufriedenstellung unserer besonderen Kundengruppe sind nicht einmal neue oder spezielle Finanzprodukte, sondern die gründliche und vertrauensvolle Beratung, die sie auch ihren Patienten angedeihen lassen müssen“, erklärt sie den Erfolg ihrer Arbeit.

Die dafür nötigen Finanzprodukte stammten aus dem auch sonst für die Firmenkundenbetreuung üblichen Instrumentarium: von Existenzgründungskrediten über Finanzierungen, Versicherungen und Geldanlagen bis hin zur Altersvorsorge.

Ute Schroedter und Ludger Spors-Schroedter gehörten zu den ersten Kunden des Bereichs Heilberufe. Die gute Arbeit der Spezialisten hat sich aber so weit herumgesprochen, dass Kerstin Schewe und ihre Kollegen mittlerweile eine große Anzahl von Ärzten, Apothekern, Physiotherapeuten und Vertretern anderer Heilberufe betreuen. Sie beraten ihre Kunden so, dass diese finanziell abgesichert sind – und ihren Kopf freihaben für ihre Patienten.

*„Auch wir beraten nach bestem Wissen und Gewissen!“*

**Kerstin Schewe,**  
Kundenberaterin im Bereich Heilberufe  
der Sparkasse Herford



# „/ Like“

**Ein Knopfdruck – und zwei Lichter mehr leuchteten Anfang Dezember am großen Weihnachtsbaum des Herforder Weihnachtsmarkts: für die Geburt der Zwillinge Lenja und Finja. Die Töchter von Julia und Sven Oberwemmer aus Enger kamen im Klinikum Herford zur Welt. „Wir hatten schon vorher über die Aktion ‚Lebenslichter‘ der Sparkasse Herford auf deren Facebook-Seite gelesen“, erzählt Julia Oberwemmer. „Mein Mann konnte es dann kaum erwarten, das Knöpfchen zu drücken.“**

Das Institut kommuniziert schon seit einiger Zeit mit seinen Kunden in den sozialen Netzwerken: „Wir haben allein auf Facebook 3.500 Fans und erreichen dort ca. 50.000 Menschen im Monat“, sagt Florian Thenhausen aus dem Bereich Multikanal der Sparkasse. „Mit den sozialen Netzwerken sind wir nicht nur lokal und regional, sondern auch multimedial für sie da“, erklärt er. Neben Facebook ist das Institut noch bei XING, Twitter und YouTube vertreten.

**Sven, Julia, Lenja und Finja Oberwemmer,**  
Kunden der Sparkasse Herford

Ein großer Vorteil der multimedialen Kommunikation ist das unmittelbare Feedback. „Im Internet schreiben die User ganz direkt, was sie von uns halten“, erklärt er. Diese offene Begegnung schätzen Sparkasse und Kunden gleichermaßen: „Für mich ist es auch immer spannend zu sehen, was die Sparkasse Neues auf Facebook postet“, sagt Julia Oberwemmer. „Und wenn es mich interessiert, reagiere ich auch darauf.“

*„Wir betreuen unsere großen und kleinen Kunden lokal, regional – und multimedial!“*

**Florian Thenhausen,**  
Mitarbeiter der Sparkasse Herford aus dem  
Bereich Multikanal





„Auf uns Können die Menschen auch beim Bauen vertrauen!“

Thomas Rieso,  
Baufinanzierungsberater der Sparkasse Herford

Thomas Rieso zusammen mit Lars und Johanna Bredenpohl in ihrem neuen Zuhause

## Hand in Hand

**Die Tür öffnet sich und ein Hauch frischer Farbe liegt in der Luft. An einigen Stellen stehen noch Umzugskartons, und hier und da fehlt noch eine Lampe. Aber alles in allem ist das weiß verputzte Haus mit dem Satteldach und den grauen Fensterrahmen im Herforder Knickweg schon so wohnlich, wie man sich das eine Woche nach dem Einzug nur wünschen kann.**

„Der Bau hat sich zwar etwas hingezogen“, erzählt Lars Bredenpohl, dem gemeinsam mit seiner Frau Johanna der Neubau gehört, „aber dann ging alles ganz schnell.“ Besonders die Baufinanzierung über die Sparkasse Herford sei sehr gut gelaufen, betont er. „Die Konditionen waren top und von Herrn Rieso, unserem Berater, haben wir uns sehr gut betreut gefühlt.“

Thomas Rieso, der seit mehr als 20 Jahren in der Baufinanzierung der Sparkasse Herford arbeitet, hat den

Prozess von der Bauplatzsuche über den Hausbau bis hin zum Einzug des Ehepaars begleitet. „Als Berater will man seinen Kunden immer zu einem guten und günstigen Eigenheim verhelfen“, sagt er. „Und bei dem Ehepaar Bredenpohl ist alles so gut gelaufen, dass sie mich sogar zum Richtfest eingeladen haben.“ Er sei an dem Tag gerade mit seinem Motorrad aus dem Urlaub gekommen und direkt zur Baustelle gefahren.

Generell freut sich Rieso, wenn er seinen Kunden mit seiner Beratung einen Mehrwert bieten kann. „Meine Kunden sind immer froh, jemand mit Erfahrung an ihrer Seite zu haben. Viele zeigen mir auch ihre Verträge vor der Unterzeichnung, um sich meine Meinung einzuholen oder lassen mich über die Kalkulation schauen. Oft kann ich da tatsächlich noch weiterhelfen.“ Lars Bredenpohl kann diesen Service nur bestätigen: „Herr Rieso hat das perfekt gemacht. Mit seiner Hilfe lief alles völlig problemlos.“

# Stadt, Land, Fluss

Als die Sparkasse Herford im Herbst 2012 entschied, ihr Geschäftsgebiet in fünf Regionalbereiche zu gliedern, stellten einige die Frage, welchen Nutzen das für die Kunden habe. Ein gutes Jahr nach der Einführung dieser neuen Aufteilung sagen Kunden und Mitarbeiter einhellig: Die Sparkasse ist nun noch unmittelbarer präsent vor Ort. Sie kann direkter mit ihren Kunden kommunizieren und Entscheidungen treffen. Und sie hat durch die Einsetzung der Regionaldirektoren vor Ort auch ein persönlicheres Gesicht erhalten.

*„Mit gutem Kundenkontakt läuft es immer rund!“*

Klaus Sundermeier,  
Regionaldirektor Löhne



Klaus Sundermeier mit Ilija und Malina Perisic in der Kegelbahn ihrer Gaststätte „Heide-Eck“

## *Eine Familie*

Dienstagnachmittag, 16.30 Uhr, in Löhne. Malina Perisic öffnet das „Heide-Eck“ und bittet Klaus Sundermeier, Regionaldirektor für den Bereich Löhne, mit einer herzlichen Begrüßung hinein. Eigentlich ist die Dorfkneipe mit der angeschlossenen Kegelbahn dienstags immer geschlossen. Aber für Klaus Sundermeier machen sie und ihr Mann gerne eine Ausnahme. „Wir freuen uns immer über Besuch von der Sparkasse“, sagt Ilija Perisic. Gemeinsam mit seiner Frau führt er das „Heide-Eck“ seit fast zwei Jahrzehnten. Er liebt die Arbeit hinterm Tresen, betont er stolz. „Was heißt überhaupt Arbeit?“, wirft Malina Perisic ein. „Unsere Kneipe ist wie unser Wohnzimmer. Unsere Gäste sind wie unsere Freunde“, sagt sie.

Die Sparkasse hat ihm vor 14 Jahren bei der Finanzierung geholfen, als er die Gaststätte übernahm. „Seitdem sind wir eine Familie“, sagt er. Regionaldirektor Sundermeier bestätigt das: „Jedes Jahr zum Weltspartag kommen alle Kollegen aus Löhne-Ort zum gemein-

„Wir stehen zu unseren Kunden – auch wenn es stürmisch wird!“

Bernd Sielemann  
Regionaldirektor Vlotho



**Bernd Sielemann** mit **Stefan Heilemeier** und **Kai Lauterbauch** von der Firma HELA-Werbung sowie **Peter und Nicole Käufer** von der Firma Garten- und Landschaftsbau Käufer

samen Hähnchenessen.“ Der 44-Jährige ist schon sehr lange ein bekanntes Sparkassen-Gesicht in Löhne. Er ist gebürtiger Obernbecker und hat seit seiner Ausbildung bei der Sparkasse fast alle Filialen in Löhne durchlaufen, zum Schluss war er Filialleiter in Löhne-Bahnhof. Als Regionaldirektor führt er nun alle acht Filialen der Werrestadt.

So wie die Perisics und ihre Kneipe kennt er viele Löhner Betriebe und Firmen. Auch die meisten Privatkunden sind ihm bekannt. Mit seiner persönlichen Verwurzelung vor Ort lebt Sundermeier die Kundennähe, die die Sparkasse mit der Einführung der Regionalbereiche noch konsequenter umsetzen will. „Viele kennen mich auch durch mein gesellschaftliches Engagement“, erklärt er, „sei es im Stadtmarketing, durch Vorträge an den Schulen oder unseren Sparkassen-Stand auf den jährlichen Weihnachtsmärkten.“ Auch hier manifestiert sich der Sparkassen-Gedanke: Es geht nicht nur ums Geschäftliche – Familie eben!

### *Interessen verbinden*

Ähnlich sieht es zwölf Kilometer weiter aus, in Vlotho. Dort ist Regionaldirektor Bernd Sielemann nun das offizielle Gesicht der Sparkasse. Auch er ist einer von hier. Sielemann hat ebenfalls seine Ausbildung bei der Sparkasse vor Ort gemacht. 2007 wurde er dann Filialleiter in Vlotho und seit vielen Jahren wohnt er mit seiner Familie auf dem Bonneberg. Er ist nicht nur in den Vereinen und Institutionen gut vernetzt, er kennt sich auch geschäftlich sehr gut aus.

Als das Ehepaar Bischert, Besitzer eines alteingesessenen Lokals, keinen Nachfolger fand und das Gebäude verkaufen wollte, war es der 54-jährige Regionaldirektor, der bei einem Kundenbesuch bei der Agentur HELA-Werbung von deren Vergrößerungswünschen erfuhr. Sielemann wusste zudem, dass auch der Garten- und Landschaftsbetrieb von Peter Käufer dringend einen neuen Standort suchte. Das Ergebnis: ein Verkäufer, zwei Käufer und alle haben ihr Ziel erreicht.



## *SEPA - die Schreckliche?*

Unterstützung ganz anderer Art – aber nicht minder dringend – konnte Jörn-Uwe Wolff, Regionaldirektor für den Bereich Herford und Hiddenhausen, leisten. „Ähnlich wie bei den anderen Regionaldirektoren steht auch bei mir das Thema gesellschaftliches Engagement sehr weit oben auf der Agenda“, erzählt er. Mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 13 Filialen wolle er sich noch sehr viel enger mit den Vereinen, Schulen und Kindergärten vernetzen und sie, wo immer möglich, unterstützen. Ein Thema, das schon länger für die Vereine in seinem Gebiet große Brisanz habe, sei SEPA. Für sie sei der „Einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum“ mit erheblichem Aufwand verbunden: Denn das betreffe die Anpassung ihrer Finanzbuchhaltungssysteme und ihrer Zahlungsverkehrsanwendungen auf die neuen SEPA-Verfahren ebenso wie die Ergänzung der Angaben auf ihren Geschäftspapieren um die neuen zahlungsrelevanten

Nummern IBAN und BIC, die die alte Kontonummer bzw. Bankleitzahl ablösen, sowie die Erfassung von IBAN und BIC ihrer Mitglieder und die Nutzung von SEPA-Lastschriftmandaten statt der bisherigen Einzugsermächtigungen. Tatsächlich eine ganze Menge.

Um den Vereinen schnell zu helfen, veranstaltete Wolff mit seinen Teams eine Reihe von Infoabenden. Die Resonanz war groß und die Verbundenheit der Teilnehmer für dieses Engagement ebenfalls. „Der Vortrag bei der Sparkasse hat uns sehr gut weitergeholfen“, sagt Erich Gieselmann von der TG Herford anerkennend. Sein Verein hat 4.000 Mitglieder. Bei dieser Zahl ist nachvollziehbar, wie viel Aufwand die Umstellung mit sich bringt. „Aber die Sparkasse hat uns eine speziell dafür entwickelte Software angeboten, damit ist das jetzt kein Problem mehr“, freut er sich.



*„Oft ist ein persönliches Gespräch der beste Anstoß für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“*

Jörn-Uwe Wolff,  
Regionaldirektor Herford

Jörn-Uwe Wolff und Erich Gieselmann,  
Vorstandsmitglied der TG Herford, unter vier Augen

*„Gute Qualität entsteht, wenn unsere Kunden sich auf ihr Geschäft konzentrieren können. Dabei helfen wir!“*

**Jens Wippermann,**  
Regionaldirektor Bünde



Jens Wippermann mit Ulrike, Heinz und Björn Vollmer in ihrer Bäckerei

## *Mit Laib und Seele*

Heinz Vollmer aus Bünde muss sich zwar auch mit SEPA beschäftigen, aber viel mehr noch als mit buchhalterischen Dingen befasst sich der Bäckermeister mit seinem Kerngeschäft: Brot, Brötchen und Gebäckstücke, Kuchen und Torten. Als er Jens Wippermann, dem Regionaldirektor für Bünde, Kirchlengern und Rödinghausen, die Tür öffnet, stehen gleich seine ganze Familie und eine Mitarbeiterin bereit, um den Gast in die Backstube zu führen. Vor allem geht es Vollmer darum, gemeinsam mit seinem Sohn Björn, der Konditor ist, und den anderen Mitarbeitern beste Qualität abzuliefern. „Unser Slogan heißt ‚Qualität hat einen Namen: Vollmer‘. Dieses Versprechen müssen wir jeden Tag aufs Neue einlösen“, betont er.

Vollmer hat Glück, denn er hat mit seiner Frau Ulrike eine Partnerin, die nicht nur im Laden bestens mit den Kunden auskommt, sondern auch das Personal engagiert führt. Und der Bäckermeister hat noch einen Partner, auf den er sich voll verlassen kann: die Sparkasse Herford.

„Wir sind schon seit 1978 Kunden der Sparkasse, und es ist immer alles zu unserer größten Zufriedenheit gelaufen“, betont er. Wippermann kann das nur bestätigen. „Zufriedene Kunden wie Herr Vollmer haben wir deswegen viele, weil wir hier vor Ort sind, ihre Bedürfnisse kennen und ganz auf sie eingehen können“, erklärt er. „Bei uns werden nicht nur Computer mit Daten gefüttert, anhand derer entschieden wird, ob und wie wir sie unterstützen. Sondern bei uns zählt in besonderem Maße das persönliche Gespräch.“ Das gelte für Firmenkunden und Geschäftskunden genauso wie für Privatkunden. Es ist spürbar, welche Wichtigkeit der Regionaldirektor dem persönlichen Kontakt beimisst. „Meine Kollegen und ich“, sagt er, „sind genauso mit Leib und Seele bei der Sache wie Herr Vollmer.“

## „Wir verstehen uns“

Auch Enger und Spenge haben einen Regionaldirektor bekommen. Sein Name ist Christoph Reuther und er lebt das Konzept der regionalen Präsenz bereits seit vielen Jahren. Schon in seiner vorherigen Position bei einer anderen Sparkasse war das seine Aufgabe. Er weiß, wie wichtig es ist, Kunden bei ihren Plänen für neue Projekte zu unterstützen und sie bei der Realisierung eng zu begleiten. „Wir sprechen sehr viel mit Unternehmen und Selbstständigen. Sie sagen uns immer wieder, wie sehr sie die Unterstützung eines erfahrenen Finanzpartners suchen“, betont er. „Dafür sind wir als Sparkasse mit unserer Verankerung vor Ort prädestiniert.“ Eines der Projekte in seinem Regionalbereich, das die Sparkasse Herford intensiv unterstützt, ist der Sportpark Enger. Er ist weit über die Region hinaus bekannt.

Der Besitzer und Geschäftsführer des Sportparks Guido Möhlmann, ein ehemaliger Leistungssportler,

begrüßt die Unterstützung der Sparkasse sehr: „Hier treffe ich auf Freundlichkeit, Kompetenz, Service, Vertrauen und Verlässlichkeit in einer Form, die ich woanders nicht gefunden habe“, sagt er mit Nachdruck. „Diese Form der Kundenorientierung wünsche ich mir auch schon deswegen, da ich sie meinen Kundinnen und Kunden in meinem Sportpark auch zugutekommen lasse.“ Sie sollte überall so selbstverständlich sein wie bei ihm und der Sparkasse Herford. Regionaldirektor Reuther freut sich über so viel Lob und teilt Möhlmanns Ansicht, dass diese Form der Zusammenarbeit und Verbundenheit eigentlich selbstverständlich sein sollte: „Unsere Kunden und wir verstehen uns – das ist der erste Schritt zu einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung.“

„Kraft, Ausdauer und Konzentration – damit stehen wir unseren Kunden gerne zur Seite!“

**Christoph Reuther,**  
Regionaldirektor Enger/Spenge



**Christoph Reuther mit Guido Möhlmann,**  
Inhaber und Geschäftsführer des Sportparks Enger

# Erwachsen werden

**Als Ramon Stübich vor vier Jahren von seiner damaligen Hausbank zur Sparkasse Herford wechselte, hatte das vor allem einen Grund: Er war unzufrieden. Unzufrieden mit dem mangelnden Service und der mangelnden Flexibilität. „In meinem Beruf kann ich mich eben nicht vor Geschäftsschluss um meine Finanzen kümmern“, stellt er klar. „Da muss auch nach 18 Uhr ein Termin möglich sein.“**

Für seine Beraterin von der Sparkasse Herford, Nadine Schäfer, ist diese Flexibilität eine Selbstverständlichkeit. „Ganzheitliche Betreuung heißt auch, dass wir für unsere Kunden da sind, wenn sie Zeit für uns haben“, sagt sie. Gerade für Berufseinsteiger sei es wichtig, sich ganz auf die Herausforderungen in ihrem Job konzentrieren zu können. Das sieht der 24-jährige Automobilkaufmann genauso: „Wenn man richtig in den Beruf einsteigt, reicht das Girokonto

nicht mehr aus. Bevor man sich aber mit Altersvorsorge, Bausparverträgen oder Versicherungen eindeckt, muss man genau wissen, was passt. Da bin ich froh, dass meine Beraterin das für mich vorbereitet.“ Es sei ein gutes Gefühl, betont Stübich, sich darauf verlassen zu können.

Nadine Schäfer macht es Spaß, für ihre Kunden vorzudenken und ihnen so weit möglich entgegenzukommen. Deshalb macht sie auch bei Bedarf Beratungstermine zu Hause, so müssen sie nicht erst zur Sparkasse kommen. Ramon Stübich nimmt den Weg für ein Beratungsgespräch aber gerne in Kauf. Und obwohl er vor ein paar Monaten nach Bielefeld umgezogen ist, hat er angesichts der guten Betreuung darauf verzichtet, sich dort ein neues Kreditinstitut zu suchen. Er macht lieber auf dem Heimweg einen Umweg über Herford.

*„Flexibilität ist bei uns selbstverständlich!“*

Nadine Schäfer,  
Kundenbetreuerin der Sparkasse Herford

# Meine Finanzen

„Sparen habe ich zwar von klein auf gelernt, aber ich habe überhaupt kein Interesse, mich selbst um meine Geldanlagen zu kümmern“, sagt Christel Korfmacher. Die 68-jährige Dame aus Hiddenhausen-Eilshausen mit den leuchtenden Augen und dem mitreißenden Lachen hat andere Prioritäten: Sie hat viele Jahre in Pflegeberufen gearbeitet und selbst jetzt, da sie pensioniert ist, engagiert sie sich ehrenamtlich für ein Selbsthilfeprojekt, für das sie von ugandischen Frauen selbst gefertigte Ketten verkauft. Außerdem reist sie gerne und viel. Zuletzt hat sie ihre Schwester in Australien besucht, als Nächstes fliegt sie nach Malaysia, um dort die Hochzeit ihrer Nichte zu feiern.

„Mir ist es da sehr recht, dass ich mit der Sparkasse Herford ein Kreditinstitut habe, das sich für mich um alles kümmert“, sagt sie zufrieden. „Meine Kontoverbindungen, fast alle Versicherungen, meine Rente

und meine Geldanlagen – das alles wird dort von meiner Beraterin Frau Tappe betreut.“ Sie sei nicht nur absolut vertrauenswürdig, kompetent und zuverlässig, betont Christel Korfmacher. „Sie ist auch freundlich und an mir als Mensch interessiert, nicht nur an meinen Finanzen.“

Bettina Tappe, seit 20 Jahren bei der Sparkasse Herford und seit sechs Jahren im Vermögensmanagement für Privatkunden tätig, klingt ähnlich begeistert, wenn sie über ihre Kundin spricht. „Es macht einfach großen Spaß für Frau Korfmacher zu arbeiten. Sie ist aufgeschlossen und vertraut mir, dass ich für sie das Bestmögliche aus ihren Finanzen mache.“ Außerdem, so Bettina Tappe, verstehe ihre Kundin, dass Qualität sich nicht immer in den günstigsten Konditionen ausdrücke, sondern in einer umfassenden und nachhaltigen Rundumbetreuung.

*„Wir schaffen Werte – Hand in Hand mit unseren Kunden!“*

**Bettina Tappe,**  
Beraterin im Vermögensmanagement  
der Sparkasse Herford



Bettina Tappe im Wohnzimmer ihrer Kundin Christel Korfmacher

„Wir haben für  
all unsere  
Kunden die  
passenden  
Finanz-  
produkte!“

Uwe Dicke-Wentrup,  
Leiter des Teams  
Internationale Geschäfte



## Denim forever

Wer kennt Serge de Nîmes? Und Löb Strauß? In der Regel niemand. Bei Zweitem handelt es sich um einen jungen Franken, der Mitte des 19. Jahrhunderts in die USA auswanderte, sich dort Levi Strauss nannte und zum Erfinder der Jeans wurde. Den kennt jeder. Serge de Nîmes ist keine Person, sondern heißt auf Deutsch Gewebe aus Nîmes und ist der Baumwollstoff, aus dem Levi Strauss seine Jeans herstellen ließ – besser bekannt unter Denim. So zeigt sich: Die Jeans ist eine internationale Erfolgsgeschichte deutschen Ursprungs.

Spätestens seit den 1950er-Jahren sind Jeans und damit auch Denim in Deutschland nicht mehr aus den Kleiderschränken wegzudenken. Hergestellt werden sie aber zum größten Teil in Fernost. Damit die Menschen in Deutschland ihre geliebten Jeans auch weiterhin kaufen können, braucht es Importeu-

re wie die Jeans Fritz Handelsgesellschaft für Mode mbH aus Hüllhorst. „Mit unseren bundesweit über 270 Filialen und rund 1.400 Mitarbeitern sind wir einer der größten Jeans-Anbieter in Deutschland“, erzählt Geschäftsführer Frank Eickmeier. „Bei uns gibt es schon seit rund 30 Jahren Denim in allen Variationen zu kaufen.“

Um seine Mode problemlos importieren zu können, verlässt sich das Unternehmen auf die Unterstützung der Sparkasse Herford, namentlich auf Uwe Dicke-Wentrup, den Leiter des Teams Internationale Geschäfte. Angesprochen auf die gemeinsame Geschäftsbeziehung betonen beide die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit. Der Jeans-Fritz-Geschäftsführer geht sogar noch einen Schritt weiter: „Ohne den Einsatz der Sparkasse Herford könnten wir unsere Waren nicht zahlen“, sagt er.

**Frank Eickmeier,**  
Geschäftsführer der Jeans Fritz  
Handelsgesellschaft für Mode mbH



Bezahlen könnte das Unternehmen seine Jeanskleidung, Hemden, Jacken, Blusen und Pullover sicherlich schon – aber eben nicht so einfach über die Landesgrenzen hinweg. Dafür gibt es Profis wie Uwe Dicke-Wentrup.

„Wir arbeiten im Prinzip in drei Bereichen für Jeans Fritz“, erklärt er. „Einer ist der Auslandszahlungsverkehr. Das heißt, wir überweisen das Geld an die Hersteller in Fernost. Ein anderer ist das dokumentäre Auslandsgeschäft auf der Importseite in Form von Dokumentenakkreditiven.“ Bei internationalen Warenlieferungen, so Dicke-Wentrup, sei das Dokumentenakkreditiv eine sichere Form der Zahlungsabwicklung. „Es ist sozusagen die Anweisung von Jeans Fritz an uns, einen bestimmten Betrag gegen Vorlage verschiedener Dokumente, die die Versendung der Ware beweisen, an den Produzenten zu bezahlen.“

Und schließlich wickelt die Sparkasse Herford für Jeans Fritz auch die Devisentermingeschäfte ab und kümmert sich um das Währungsmanagement. „In Zeiten niedriger Wechselkurse kaufen wir die jeweiligen ausländischen Währungen ein, um dann die früher oder später fälligen Rechnungen möglichst günstig begleichen zu können“, ergänzt Frank Eickmeier.

Um all das kümmern sich Dicke-Wentrup und seine Kollegen zuverlässig, damit die Menschen in Deutschland weiterhin ganz bequem ihre Jeans kaufen können. So ist Denim auch heute noch eine internationale Erfolgsgeschichte.



*„Für unsere Region  
geben wir alles!“*

Marcel Moßwinkel,  
Leiter der Filialen Ostscheid und  
Obernbeck der Sparkasse Herford



# Leuchtturm Nummer eins



**Argjent Fetahaj,**  
Co-Trainer und Betreuer  
der B-Jugend des VfL Mennighüffen

*„Vom Einsatz der Sparkasse Herford  
profitieren hier alle!“*

**Marcel Moßwinkel,**  
Leiter der Filialen Ostscheid und  
Oberbeck der Sparkasse Herford



Die Spieler vom VfL Mennighüffen werden auf ihrem Kunstrasen zu wahren Ballakrobaten – dank der Unterstützung der Sparkasse Herford mit deutlich weniger Blessuren als früher auf dem Ascheplatz

**Auf den ersten Blick ist kein Unterschied festzustellen, erst auf den zweiten. Aber was macht das schon? Wer jahrelang auf einem Ascheplatz gespielt hat, für den spielt es keine Rolle, ob er nun auf Rasen oder Kunstrasen spielt – im Gegenteil!**

„Wir freuen uns einfach riesig, dass wir jetzt unseren Kunstrasen haben“, strahlt Argjent Fetahaj, Co-Trainer und Betreuer der B-Jugend des VfL Mennighüffen. „Schon als wir ihn das erste Mal von Weitem gesehen haben, haben wir vor Begeisterung gejoht.“ Abgesehen davon, dass der Rasen grasgrün leuchtet und einen weitaus weicheren Untergrund zum Spielen bietet als ein Ascheplatz, ist er vor allem eines: eben – und ohne Schlaglöcher. „Jetzt können wir unsere Technik deutlich verbessern, Passspiele trainieren und anstoppen lernen“, erklärt Fetahaj, der selbst schon seit vielen Jahren begeisterter Fußballspieler ist.

Es hat etwas Glück dazu gehört, dass der VfL Mennighüffen seinen Kunstrasen bekommen konnte. Der Verein hatte schon einige Jahre erfolglos diesen Wunsch an die Stadt Löhne herangetragen, als die Sparkasse Herford entschied, ihr gesellschaftliches Engagement stärker zu bündeln. „Unser Vorstand entschied letztes Jahr, Leuchtturm-Projekte für die Sparkassenstiftung zu identifizieren“, erinnert sich Marcel Moßwinkel, selbst Trainer beim VfL und seit 1995 Angestellter der Sparkasse Herford.

Seit zwei Jahren ist er nun Leiter der Filialen Ostscheid und Oberbeck. „Und als er damit auf die Suche ging, hatten wir schon eine Kostenschätzung parat. So konnte sich der Bürgermeister der Stadt Löhne direkt bei der Sparkasse melden, als sie zu Vorschlägen aufrief.“ Insgesamt kostete der Rasen den stolzen Preis von 420.000 Euro. Mit 350.000 Euro finanzierte die Stiftung der Sparkasse den weitaus größten Teil, 28.000 Euro übernahm der Kreis Herford und 42.000 Euro brachte der Verein durch Sponsoren und Spenden selbst auf.

Marcel Moßwinkel weiß aus Erfahrung, dass nicht nur die gerade Fläche und das leichtere Ballführen den Kunstrasen so viel besser machen: „Auch unser Trikotverschleiß ist jetzt deutlich geringer als auf dem alten Ascheplatz. Davon profitieren nicht nur die Spieler, sondern auch ihre Eltern“, sagt er mit einem Augenzwinkern. „Jetzt knirschen die Waschmaschinen nicht mehr von der Asche.“ Außerdem habe mit dem Kunstrasen das Verletzungsrisiko deutlich nachgelassen. „Aber nicht nur die VfL-Mannschaften spielen auf dem Rasen“, betont Moßwinkel. „Auch die Grundschule und die Tagesstätte nutzen den Platz“. So ist er für alle ein echter Leuchtturm geworden.

„Wir helfen Stiftern  
Gutes für die Region  
zu tun!“

Sonja Kogelheide,  
Geschäftsführerin „Unser Herz schlägt hier – Stiftung für  
die Bürger im Kreis Herford“



## Gut für alle

**Viele Menschen wollen mit ihrem Geld eine Stiftung gründen, um andere Menschen zu unterstützen. „Oft wissen sie aber nicht genau, welche Möglichkeiten es gibt und scheuen die Bürokratie. Das nehmen wir ihnen ab und zeigen ihnen, wie sie ihr Kapital so einsetzen, dass möglichst viele davon profitieren“, sagt Sonja Kogelheide. Sie ist die Geschäftsführerin der neuen Stiftung mit dem selbsterklärenden Namen „Unser Herz schlägt hier – Stiftung für die Bürger im Kreis Herford“. Dabei handelt es sich um ein Stiftungsdach, das die Sparkasse Herford ins Leben gerufen hat, damit darunter Stiftungen von Bürgern entstehen können, um im Kreis Herford Gutes zu tun.**

„Wir haben die Stiftung einmalig mit einem Betrag von 500.000 Euro ausgestattet und schon einige Projekte gefördert“, erklärt Sonja Kogelheide, „aber auch die ersten privaten Stifter nutzen bereits das Stiftungsdach.“ Mehr als zwei Millionen Euro gibt es schon an Zustiftungen. „Mit den Erträgen aus dem Gründungskapital unterstützen wir aktuell Projekte in den Bereichen Migration, Familie und Bildung und haben einen Projektwettbewerb zum Thema Integration und Migration im Kreis Herford ausgerufen.“ Aber das seien keine bindenden Vorgaben für Förderzwecke. Im Gegenteil: „Wir versuchen, die Stiftungswünsche in allen erdenklichen Bereichen zu ermöglichen.“

So jung die Stiftung „Unser Herz schlägt hier“ auch ist, die Nachfrage ist schon jetzt groß: „Selbst Bürger, die nicht zu unseren Kunden gehören, möchten ihre Stiftung mit unserer Hilfe gründen“, freut sich Sonja

Kogelheide. Das ist auch gewünscht. Schließlich handelt es sich um eine Stiftung für alle Bürger im Kreis Herford. Ein weiterer großer Vorteil des Konzepts sei, dass Interessierte durch die Möglichkeit der Zustiftung auch schon mit kleineren Beträgen Stifter werden können. Und vermögende Unternehmer können eine Stiftung gründen, Gutes tun – und zugleich Steuern sparen.

Eine wichtige Empfehlung gibt Sonja Kogelheide allen Interessierten mit auf den Weg: „Ich rate ihnen, dass sie ihre Stiftung nicht, wie oft üblich, erst kurz vor ihrem Tod gründen. Schließlich sollen sie ja auch selbst sehen, dass sie Gutes tun – und etwas in der Region bewirken.“

# „Aus der Krise an die Spitze“

Als Hans-Joachim „Aki“ Watzke im November 2013 die Hauptstelle der Sparkasse Herford betrat, fand der Geschäftsführer der Borussia Dortmund eher ein Fußballstadion als die Kundenhalle eines Kreditinstituts vor. Alles leuchtete schwarz-gelb, hinter dem Rednerpult hing eine BVB-Flagge und viele Besucher hatten sich den schwarz-gelben Fanschal um den Hals gelegt.

Die Sparkasse hatte Firmen- und Unternehmenskunden zu dieser besonderen Veranstaltung eingeladen. Das typische Auf und Ab im Geschäftsleben ist gerade diesem Kundenkreis nicht unbekannt. Watzke erzählte in seinem emotionalen Vortrag, wie er seinen Verein „aus der Krise an die Spitze“ führte. Krisen zu bewältigen – dieser Herausforderung müssen sich viele Selbstständige einmal stellen. Dann ist es gut, einen verlässlichen Partner wie die Sparkasse Herford zu haben, die ihre Kunden auch in Krisenzeiten loyal begleitet.

Die Verbundenheit der Fans zu ihrem BVB ist, so wie diese Verbundenheit der Sparkasse zu ihren Kunden, ein wichtiger Baustein für den Weg an die Spitze. Aber auch Markentreue ist für Watzke ein weiterer Erfolgsfaktor. Hier ergibt sich eine weitere Gemeinsamkeit zur Sparkasse Herford: So wie „einmal schwarz-gelb – immer schwarz-gelb“ für den BVB gilt, so stehen das Sparkassen-Rot und das Sparkassen-S



BVB-Retter „Aki“ Watzke bei einem Vortrag für Firmenkunden der Sparkasse Herford

für die langjährige Tradition des Instituts. Die damit verbundenen Werte wissen die Kunden der Sparkasse zu schätzen.

Watzke schaffte es, die Kunden mit der Erfolgsstory des BVB zu beeindrucken. Aber nicht nur das: Die gebannten Zuhörer konnten Parallelen zum eigenen Unternehmen erkennen und hilfreiche Inspirationen für den Umgang mit eigenen Krisen mit nach Hause nehmen. So konnte die Sparkasse Herford mit dieser gelungenen Veranstaltung einmal mehr zeigen, dass sie die Interessen ihrer Kunden kennt und auch gerne besondere Wege geht, um ihre Kunden zu begeistern.



Hans-Joachim Watzke flankiert von den Vorständen der Sparkasse Herford: Peter Becker, Horst Prüßmeier, und Kay Hoffmann, sowie Peter Mausolf



**Benjamin Balsmeier,**  
Geschäftsführer der medialeitwerk GmbH & Co. KG  
in Herford

*„Der Erfolg unserer  
Kunden ist auch  
unser Erfolg!“*

---

Markus Glomb,  
Kundenbetreuer der Sparkasse Herford



# Wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Jahr 2013

**Die Weltkonjunktur hat sich im Verlauf des Jahres 2013 stabilisiert, nachdem sie im Vorjahr unter dem Einfluss der Staatsschuldenkrise im Euroraum deutlich an Schwung verloren hatte. Positive Impulse kamen verstärkt aus den fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Die konjunkturelle Entwicklung wird dabei gestützt durch ein außerordentlich niedriges Zinsniveau infolge einer stark expansiven Geldpolitik.**

Der Euroraum konnte sich im Sommer nach fast zwei Jahren aus der Rezession lösen. Hierzu trug die robuste Entwicklung in Deutschland entscheidend bei, aber auch in den übrigen Ländern der Währungsunion gab es Zeichen der Stabilisierung. Die Verbesserung der Konjunktur ist zu einem wesentlichen Teil auf den Außenhandel zurückzuführen. Gleichzeitig verzeichnete die Binnen-nachfrage leichte Zuwächse. Ein entscheidender Grund für die Stimmungsaufhellung ist, dass die Zweifel am Zusammenhalt der Währungsunion gesunken sind. Ein starker Aufschwung ist im Euroraum allerdings noch nicht in Sicht, denn strukturelle Anpassungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit in den Krisenländern werden die konjunkturelle Entwicklung weiterhin belasten.

In Deutschland regen die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt und die günstigen Finanzierungsbedingungen die Konjunktur an. Allerdings liegt die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts mit einem Zuwachs von 0,4 Prozent unter dem Vorjahreswachstum von 0,7 Prozent.

Bei einer verhaltenen Inflationsrate verliehen die Einkommenszuwächse der privaten Konsumnachfrage Auftrieb. Die rückläufige Unsicherheit der Konsumenten und das niedrige Zinsniveau führten im Jahresverlauf zu einem leichten Absinken der Sparquote von 10,3 Prozent in 2012 auf voraussichtlich 10,1 Prozent. Die Finanzlage der öffentlichen Haushalte hat sich aufgrund steigender Steuereinnahmen und sinkender Zinsbelastungen verbessert. Die Schuldenquote reduzierte sich von 81 Prozent des nominalen Bruttoinlandsproduktes in 2012 auf etwa 78 Prozent in 2013.

Von den positiven Rahmenbedingungen in Deutschland und der zunehmenden Stabilisierung im Ausland profitiert auch die ostwestfälische Wirtschaft. So ist die Stimmung der Unternehmen in der Region gegenüber dem Frühjahr leicht gestiegen und befindet sich auf einem guten Niveau. Der IHK-Konjunkturklimaindex, der die Einschätzung der momentanen Lage und die Zukunftserwartungen für die gesamte ostwestfälische Wirtschaft gleichermaßen berücksichtigt, hat sich im Herbst 2013 gegenüber der Frühjahrserhebung von 113 auf 120 Punkte verbessert.

Der Arbeitsmarkt im Kreis Herford bleibt stabil. Gegenüber dem Vorjahr ist die Arbeitslosenquote zum Jahresende nur leicht gestiegen und liegt mit 6,2 Prozent unter dem Durchschnitt der Region Ostwestfalen-Lippe (6,6 Prozent).

*\*Bei den Ausführungen zu den Geschäftszahlen des Jahres 2013 handelt es sich nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung des Lageberichtes der Sparkasse. Den Ausführungen liegt ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk gemäß § 322 Abs. 2 Nr. 1 HGB zugrunde, der keinen Hinweis nach § 322, Abs. 3 Satz 2 HGB enthält.*

# Geschäftsentwicklung der Sparkasse Herford im Jahr 2013

## Geschäftsverlauf

Die Sparkasse Herford ist mit der Entwicklung in 2013 insgesamt zufrieden. Gerade in Zeiten von Euro-Schuldenkrise und Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat sich das traditionell nachhaltige, auf Solidität ausgerichtete Geschäftsmodell der Sparkassen bewährt. Die Sparkasse Herford erwies sich wieder als Stabilitätsfaktor für die Region. Denn sie konzentriert sich weitgehend unabhängig von den internationalen Finanzmärkten auf ihre Kunden – die Sparer, Immobilienfinanzierer und den Mittelstand – und handelt regional. Die Sparkasse Herford gehört weiterhin zu den erfolgreichen und ertragsstarken Sparkassen in Deutschland.

## Bilanzsumme

Die Bilanzsumme sank 2013 zwar um 2,7 Prozent auf 4.355 Millionen Euro, mit diesem Wert zählt die Sparkasse Herford aber weiterhin zu den mittelgroßen Sparkassen in Deutschland. Die Verbindlichkeiten der Sparkasse gegenüber anderen Kreditinstituten gingen um 121 Millionen Euro zurück, während sich auf der Aktivseite die Forderungen an Kreditinstitute um 77 Millionen Euro und das Guthaben bei der Deutschen Bundesbank um 61 Millionen Euro reduzierten.

## Kreditgeschäft

Trotz eines aktiven Kreditneugeschäftes von 511 Millionen Euro nach 451 Millionen Euro im Vorjahr entwickelten sich unsere Bestände im Kreditgeschäft 2013 in etwa auf Vorjahresniveau.

Die Bestandsrückgänge im Privatkundengeschäft konnten gegenüber dem Vorjahr reduziert werden.

Bei den Unternehmen ist eine Zurückhaltung in Bezug auf Investitionen spürbar, sodass hier die Kreditbestände moderat zurückgingen. Demgegenüber erhöhten sich die Kredite der öffentlichen Haushalte um 23 Millionen Euro.

## Einlagengeschäft

Nur leichte Rückgänge im Einlagengeschäft führten zu einem Ergebnis, das besser als geplant ausfiel: Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden zuzüglich der verbrieften Verbindlichkeiten gingen um nur 0,7 Prozent auf 3.297 Millionen Euro zurück. Deutlich zugelegt haben die Einlagen von Firmenkunden, während die Privatpersonen ihre Bestände in etwa dem gleichen Maß abgebaut haben. Bei den Anlagevarianten hat sich die Entwicklung aus dem Vorjahr fortgesetzt. Vor dem Hintergrund des niedrigen Zinsniveaus setzten die Kunden insbesondere auf schnell verfügbare Sichteinlagen, die um 141 Millionen Euro auf nun 1.447 Millionen Euro anstiegen. Der Bestand der Spareinlagen blieb annähernd konstant, während sich die Bestände bei den Einlagen mit fester Laufzeit weiter reduzierten.

## Dienstleistungsgeschäft

Das Dienstleistungsgeschäft zeigte im Jahr 2013 insgesamt eine positive Entwicklung.

Das Wertpapiergeschäft wurde maßgeblich von der positiven Börsenentwicklung beeinflusst: Die Kunden tätigten Umsätze von 555 Millionen Euro und damit 17 Prozent mehr als im Vorjahr. Aktien erfuhren 2013 eine deutliche Absatzsteigerung von über 41 Prozent. Der Absatzschwerpunkt lag allerdings wie im Vorjahr im Bereich der Investmentfondsanteile.

Eine Initiative zur Stärkung des Versicherungsgeschäftes zeigte erste Wirkung und das Provisionsergebnis konnte hier um 23 Prozent gesteigert werden. Im Bauspargeschäft bewegte sich die Anzahl der vermittelten Verträge auf Vorjahresniveau.

Im Immobiliengeschäft steigerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 38 Prozent auf 30 Millionen Euro.

### Wertpapiereigenanlagen

Im Stichtagsvergleich stieg der Bestand der eigenen Wertpapieranlagen um 19 Millionen Euro auf 1.250 Millionen Euro an. Einem Anstieg des Bestands an Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 69 Millionen Euro steht ein Rückgang bei Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren um 50 Millionen Euro gegenüber. Den Hauptanteil am Bilanzwert der Position „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ machen nach wie vor die Spezialfonds mit einem Anteil von 87,2 Prozent (Vorjahr 88,0 Prozent) aus.

### Vermögenslage

Die zum Jahresende ausgewiesenen Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung aus dem Bilanzgewinn 2012. Insgesamt ist die Sparkasse Herford mit einem bilanziellen Eigenkapital (einschl. des Fonds für allgemeine Bankrisiken vor Verwendung des Bilanzgewinns 2013) von 463,7 Millionen Euro (Vorjahr: 440,3 Millionen Euro) ausgestattet. Neben den Gewinnrücklagen verfügt die Sparkasse Herford über weitere Eigenkapitalbestandteile im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG) und angemessene stille Reserven. Die Eigenkapitalanforderungen des KWG wurden jederzeit eingehalten. Das Verhältnis der angerechneten Eigenmittel, bezogen auf die Gesamtsumme aus den Anrechnungsbeträgen für Adressenausfallrisiken und operationelle Risiken, übertraf am 31.12.2013 nach dem Stand zum Geschäftsschluss mit 25,1 Prozent den vorgeschriebenen Mindestwert von acht Prozent nach der Solvabilitätsverordnung deutlich. Die Sparkasse weist damit eine gute Kapitalbasis auf.

### Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Herford war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquiditätskennzahl nach der Liquiditätsverordnung wurde stets eingehalten. Die Liquiditätskennziffer (31.12.2013: 3,23) lag im Berichtsjahr immer über dem in der Risikostrategie festgelegten Mindestwert von 1,5.

Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe geführt.

### Ertragslage

Zur Analyse der Ertragslage wird für interne Zwecke und für den überbetrieblichen Vergleich der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt, die in der internen Darstellung dem neutralen Ergebnis zugerechnet werden. Auf dieser Basis beträgt das Betriebsergebnis vor Bewertung wie im Vorjahr 1,18 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme des Jahres 2013. Es lag damit deutlich über dem Planwert von 1,06 Prozent. Im Vergleich mit den Sparkassen im Sparkassenverband Westfalen-Lippe wird ein überdurchschnittlicher Wert erzielt. Dies gilt auch für die Zielgröße Cost-Income-Ratio. Diese berechnet sich aus dem Verhältnis von Aufwendungen und Erträgen und liegt mit einem Wert von knapp unter 60 Prozent deutlich besser als der Zielwert für 2013.

### Personalbericht

Am 31.12.2013 beschäftigte die Sparkasse Herford einschließlich der Aushilfen 1.005 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 381 Teilzeitkräfte und 82 Auszubildende. Um auch in den kommenden Jahren auf gut qualifizierte Nachwuchskräfte zurückgreifen zu können, bildet die Sparkasse Herford weiter auf qualitativ hohem Niveau aus und nimmt mit einer Ausbildungsquote von ca. zehn Prozent ihre Verantwortung als wichtiger Ausbildungsbetrieb in der Region in besonderem Maße wahr. Auch 2013 war es Ziel der Sparkasse, das hohe Qualifikationsniveau in allen Unternehmensbereichen weiter auszubauen. Die Investitionen in Aus- und Fortbildungsmaßnahmen wurden auf ca. 600.000 Euro erhöht.

# Bericht des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat der Sparkasse im Kreis Herford hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die ihm nach Sparkassenrecht obliegenden Aufgaben in vier Sitzungen wahrgenommen. In allen Angelegenheiten, die nach Satzung und Sparkassengesetz der Entscheidung des Verwaltungsrates bedurften, wurden die erforderlichen Beschlüsse gefasst.

Über die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie über grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik und sonstige wichtige Angelegenheiten der Sparkasse im Kreis Herford wurde der Verwaltungsrat regelmäßig durch den Vorstand informiert.

Die Prüfungsstelle des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe in Münster hat den Jahresabschluss 2013 sowie den Lagebericht geprüft und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Verwaltungsrat hat gemäß § 15 Abs. 2 d des Sparkassengesetzes für das Land Nordrhein-Westfalen den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss festgestellt und den Lagebericht gebilligt.

Der Verwaltungsrat spricht dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seine Anerkennung und seinen Dank für ihren erfolgreichen Einsatz im Jahre 2013 aus. Sein besonderer Dank gilt auch den Kunden und Geschäftspartnern der Sparkasse im Kreis Herford für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Herford, den 3. April 2014

Der Vorsitzende des Verwaltungsrates  
der Sparkasse im Kreis Herford



Christian Manz  
Landrat

# Verwaltungsrat

## Mitglieder

### Manz, Christian

Landrat des Kreises Herford  
– Vorsitzendes Mitglied –

### Möntmann, Heinrich

Dipl.-Verwaltungsbeamter  
– 1. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds –

### Freyberg, Udo

Fernmeldetechniker i. R.  
– 2. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds –

### Böhm, Wolfgang

Gesamtschulrektor (Land NRW)

### Dahm, Christian

Polizeibeamter (Land NRW), MdL

### Deppermann, Bernd

Regierungsoberamtsrat im Kreiswehrrersatzamt i. R.

### Große-Wortmann, Petra

Sparkassenangestellte

### Hentschke-Kristal, Ulf-Arne

Sparkassenangestellter

### Kallmeier, Lutz

Sparkassenangestellter

### Müller, Bärbel

Hausfrau

### Paul, Stephen

Selbstständiger Berater und Trainer bei einer  
Gesellschaft für Personalentwicklung

### Richter, Ullrich Rüdiger

Geschäftsführer eines städtischen Unternehmens

### Tappe, Bettina

Sparkassenangestellte

### Tiekötter, Wolfgang

Prokurist eines Immobilienbüros

### Windhorst, Martin

Sparkassenangestellter

## Stellvertretende Mitglieder

### Bollenbach, Wolfgang

Installateurmeister

### Heining, Horst

Gesamtschullehrer (Land NRW) i. R.

### Mattern, Lutz

Kaufmännischer Angestellter

### Wattenberg, Heinz-Friedrich

Technischer Betriebsleiter i. R.

### Schöneberg, Carsten

Verwaltungsangestellter

### Brinkmann, Franziska

Sparkassenangestellte

### Nottbrock, Uwe

Sparkassenangestellter

### Puhl, Andreas

Sparkassenangestellter

### Helmerking, Thomas

Steuerberater

### Heinze, Ulrich

Finanzbeamter i. R.

### Antl, Christian

Dipl.-Psychologe

### Wolff, Stephan

Sparkassenangestellter

### Stüwe, Hans

Gesamtschullehrer (Land NRW)

### Brinkmeier, Ingo

Sparkassenangestellter

# Vorstand

## Vorstand

---

**Becker, Peter**

Vorsitzendes Mitglied

---

**Hoffmann, Kay**

Mitglied (ab 01.10.2013)

---

**Mausolf, Peter**

Mitglied (bis 31.12.2013)

---

**Prüßmeier, Horst**

Mitglied

---

## Verhinderungsvertreter

---

**Degner, Björn**

Sparkassenangestellter

---

**Eickhoff, Bernd**

Sparkassenangestellter

---

**Priehs, Detlev**

Sparkassenangestellter

---

**Schlüter, Christian**

Sparkassenangestellter

---

## ZAHLEN ZUM 31. DEZEMBER 2013

## Aktivseite

	EUR	EUR	EUR	31.12.2012 TEUR
<b>1. Barreserve</b>				
a) Kassenbestand		32.975.846,14		32.516
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		72.845.868,90		134.097
			105.821.715,04	166.612
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind</b>				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		–,–		–
b) Wechsel		–,–		–
			–,–	–
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>				
a) Täglich fällig		3.198.929,94		4.006
b) Andere Forderungen		126.328.810,75		202.354
			129.527.740,69	206.360
<b>4. Forderungen an Kunden</b>			2.764.263.809,10	2.764.985
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	1.242.248.223,16 EUR			(1.241.234)
Kommunalkredite	613.491.414,87 EUR			(586.099)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>				
a) Geldmarktpapiere				
aa) Von öffentlichen Emittenten		–,–		–
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	–,– EUR			( –)
ab) Von anderen Emittenten		–,–		40.034
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	–,– EUR			(40.034)
			–,–	40.034
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) Von öffentlichen Emittenten	154.371.713,24			95.940
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	154.371.713,24 EUR			(95.940)
bb) Von anderen Emittenten	476.885.993,48			426.240
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	476.885.993,48 EUR			(426.240)
		631.257.706,72		522.180
c) Eigene Schuldverschreibungen		1.028.195,48		617
Nennbetrag	1.006.500,00 EUR			(606)
			632.285.902,20	562.831
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>			618.159.831,34	667.836
<b>7. Beteiligungen</b>			62.827.135,83	62.827
darunter: an Kreditinstituten	–,– EUR			( –)
an Finanzdienstleistungsinstituten	5.301.500,00 EUR			(5.302)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>			1.200.000,00	1.200
darunter: an Kreditinstituten	–,– EUR			( –)
an Finanzdienstleistungsinstituten	–,– EUR			( –)
<b>9. Treuhandvermögen</b>			1.078.409,72	1.270
darunter: Treuhandkredite	1.078.409,72 EUR			(1.270)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>			–,–	–
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>				
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		–,–		–
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		101.790,00		82
c) Geschäfts- oder Firmenwert		–,–		–
d) Geleistete Anzahlungen		–,–		–
			101.790,00	82
<b>12. Sachanlagen</b>			31.753.892,18	34.735
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>			6.875.105,92	7.131
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			1.563.881,76	2.309
<b>Summe der Aktiva</b>			<b>4.355.459.213,78</b>	<b>4.478.178</b>

## Passivseite

	EUR	EUR	EUR	31.12.2012 TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>				
a) Täglich fällig		12.607.527,28		12.586
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		510.520.300,81		631.118
			523.127.828,09	643.704
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>				
a) Spareinlagen				
aa) Mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.347.043.182,46			1.341.264
ab) Mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	89.461.691,43			87.893
		1.436.504.873,89		1.429.157
b) Andere Verbindlichkeiten				
ba) Täglich fällig	1.446.566.861,14			1.305.088
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	390.783.340,98			559.849
		1.837.350.202,12		1.864.937
			3.273.855.076,01	3.294.094
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>				
a) Begebene Schuldverschreibungen		22.972.464,02		24.595
b) Andere verbiefte Verbindlichkeiten		–,–		–
darunter:				
Geldmarktpapiere	–,– EUR			( –)
Eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	–,– EUR			( –)
			22.972.464,02	24.595
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>			1.078.409,72	1.270
darunter: Treuhandkredite	1.078.409,72 EUR			(1.270)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>			3.510.506,21	4.111
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			1.748.379,37	2.451
<b>7. Rückstellungen</b>				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		29.493.427,00		29.242
b) Steuerrückstellungen		4.006.788,84		5.972
c) Andere Rückstellungen		15.912.197,90		16.984
			49.412.413,74	52.198
<b>8. Sonderposten mit Rücklageanteil</b>			–,–	–
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>			–,–	–
<b>10. Genusssrechtskapital</b>			5.686.296,00	5.502
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	1.408.616,00 EUR			(1.427)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			145.140.000,00	123.740
<b>12. Eigenkapital</b>				
a) Gezeichnetes Kapital		–,–		–
b) Kapitalrücklage		–,–		–
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	308.287.700,00			306.346
cb) Andere Rücklagen	10.225.837,62			10.226
		318.513.537,62		316.572
d) Bilanzgewinn		10.414.303,00		9.942
			328.927.840,62	326.514
<b>Summe der Passiva</b>			<b>4.355.459.213,78</b>	<b>4.478.178</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		–,–		–
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		60.830.233,89		58.801
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		–,–		–
			60.830.233,89	58.801
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		–,–		–
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		–,–		–
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		244.887.547,42		279.404
			244.887.547,42	279.404

## GEWINNE UND VERLUSTE 2013

	EUR	EUR	EUR	2012 TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	123.413.911,88			136.128
b) Festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	11.224.821,54			13.696
		134.638.733,42		149.824
<b>2. Zinsaufwendungen</b>		51.768.087,84		70.310
darunter:				
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	1.755.117,73 EUR			(1.749)
			82.870.645,58	79.515
<b>3. Laufende Erträge aus</b>				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		13.764.169,32		21.007
b) Beteiligungen		2.223.508,94		1.780
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		--		--
			15.987.678,26	22.788
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>			--	56
<b>5. Provisionserträge</b>		31.731.284,79		29.514
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>		1.874.152,57		1.906
			29.857.132,22	27.608
<b>7. Nettoaufwand des Handelsbestandes</b>			371.849,70	40
darunter: Zuführungen zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	-- EUR			(0)
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>			2.836.015,01	3.541
darunter:				
aus der Fremdwährungsumrechnung	159.406,41 EUR			(186)
<b>9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil</b>			--	--
			131.179.621,37	133.466
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	42.176.036,79			41.257
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	11.835.440,09			12.984
darunter: für Altersversorgung	4.059.338,59 EUR			(5.331)
		54.011.476,88		54.241
b) Andere Verwaltungsaufwendungen		22.778.925,24		23.332
			76.790.402,12	77.573
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>			4.175.936,70	4.075
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			2.205.826,62	1.859
darunter:				
aus der Fremdwährungsumrechnung	805,01 EUR			(3)
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		469.223,47		--
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		--		246
			469.223,47	246
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>		--		9.950

	EUR	EUR	EUR	2012 TEUR
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>		-,-		-
			-,-	9.950
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>			71.650,85	-
<b>18. Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			21.400.000,00	13.600
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>			26.066.581,61	26.654
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>		-,-		-
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>		-,-		-
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>			-,-	-
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		15.417.539,56		16.494
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>		234.739,05		219
			15.652.278,61	16.712
<b>25. Jahresüberschuss</b>			10.414.303,00	9.942
<b>26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr</b>			-,-	-
			10.414.303,00	9.942
<b>27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen</b>				
a) Aus der Sicherheitsrücklage		-,-		-
b) Aus anderen Rücklagen		-,-		-
			-,-	-
			10.414.303,00	9.942
<b>28. Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>				
a) In die Sicherheitsrücklage		-,-		-
b) In andere Rücklagen		-,-		-
			-,-	-
<b>29. Bilanzgewinn</b>			<b>10.414.303,00</b>	<b>9.942</b>

# Impressum

**Herausgeber**

Sparkasse Herford  
Auf der Freiheit 20  
32052 Herford

Telefon 05221 16-0  
Telefax 05221 16-14 88  
kontakt@sparkasse-herford.de  
www.sparkasse-herford.de

**Bildnachweis**

Jan Pauls, Berlin



**Herausgeber**

Sparkasse Herford  
Auf der Freiheit 20  
32052 Herford

Telefon 05221 16-0

Telefax 05221 16-1488

[kontakt@sparkasse-herford.de](mailto:kontakt@sparkasse-herford.de)

[www.sparkasse-herford.de](http://www.sparkasse-herford.de)

